

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2022年1月4週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『セールスに有効な文章や話し方のパターン』



今日はセールスに有効な文章や話し方のパターンを紹介します。
下記は効果的なセールスサイトやセールストークの基本となる構成です。

1. 問題提起 2. 扇動 3. 解決 4. 証明 5. 特典 6. 保証 7. 緊急性 8. 行動誘導

例としてこのパターンに沿ってビジネスマンに英会話教材を販売する時のセールスコピーの構成を考えてみましょう。

1. 問題提起

英語が話せたらビジネスに大いに役立つと思いませんか？

2. 扇動

国際化が進む中、英語くらいは話せないとこれからはリストラ対象ですがあなたは大丈夫ですか？

3. 解決

でも、英会話の必要性は分かっているけど今さら習うのは面倒だし、時間も取れないのが現実です。
しかし、ご安心下さい。1日たった30分間、この音声教材を通勤途中に聞くだけでビジネス会話程度はすぐに話せるようになります。

4. 証明

〇〇大学の教授からも推薦を頂いています。また既にご利用の方からはこんな声が届いています。

5. 特典

そして、今ならこのような5大特典があります。

6. 保証

もし、万が一内容にご満足いただけない場合には完全返品を保証します。

7. 緊急性

この内容、価格で提供できるのはキャンペーン期間中だけです。

8. 行動誘導

どうぞ、今すぐにこちらからお申し込み下さい。(または資料、サンプルをご請求ください)
後はこの骨子に具体的な写真やイラスト、データ、お客様の声等を加えていけば完成です。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の約束

リフォームの提案は、お任せください！
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

ホームページ

月本建設

検索

4つの資格のプロ
だから安心です！

1級建築士

1級建築施工管理技士

1級土木施工管理技士

宅地建物取引士

「頼んで良かった」(v^v)と言われる会社です！